

De constructor a desarrollador

Edición 2024

DÍAS Y HORARIOS

Inicia el 2 de septiembre
Lunes de 17 a 19 h
5 clases

MODALIDAD ONLINE

El curso se dicta de manera sincrónica en el campus virtual de la Escuela de Gestión de la Construcción.

Un desarrollo inmobiliario es un proceso integral que implica la creación y gestión de proyectos de bienes raíces, desde la concepción inicial hasta la finalización y comercialización del proyecto. Este proceso puede incluir la construcción de nuevos edificios residenciales, comerciales o industriales, así como la renovación o rehabilitación de propiedades existentes.

Estos proyectos, en la Argentina han sido un gran movilizador de la construcción privada y seguramente seguirán siéndolo en el futuro; conocer las herramientas de investigación de mercado que permiten analizar el mercado a fin de minimizar los riesgos de las inversiones es una ventaja competitiva.

En este curso se abordarán metodologías de investigación de mercado utilizadas para evaluar desarrollos, sean tanto de viviendas multifamiliares como comerciales.

Av. Paseo Colón 823 10
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 4361-8778
educacionejecutiva@camarco.org.ar



PERFIL PROFESIONAL

Este curso se encuentra dirigido a **profesionales** de la **industria** de la **construcción** que quieran llevar a cabo y evaluar proyectos inmobiliarios.

AL FINALIZAR SERÁS CAPAZ DE:

- Realizar estudios de mercado, análisis financieros y evaluaciones de viabilidad para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Localizar terrenos o propiedades que tienen potencial para ser desarrollados o mejorados.

Av. Paseo Colón 823 10
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 4361-8778
educacionejecutiva@camarco.org.ar



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se utilizará un lenguaje simple a fin que pueda ser aprovechado por profesionales que estén desarrollando un proyecto inmobiliario pero no tengan experiencia previa.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

- Buena conexión a Internet
- Es obligatorio contar con cámara y micrófono
- Zoom

INFORMACIÓN ADICIONAL

Para poder acceder al campus virtual te enviaremos por correo electrónico un usuario y contraseña unas horas antes de que inicie el curso.

TEMARIO DEL CURSO

1° UNIDAD

Definición de los interrogantes y del producto a evaluar, delimitación del área de influencia.

3° UNIDAD

Análisis de la oferta competitiva y del contexto del negocio.

2° UNIDAD

Análisis de la demanda, estudios cuantitativos, estudios cualitativos.

4° UNIDAD

Análisis integral del proyecto.

DOCENTE | SEBASTIÁN LÓPES PERERA



- Sociólogo de la Universidad de Buenos Aires
- Postgrado (maestría) en Estadística Aplicada a la Investigación – UBA.
- Se especializó en Site Selection en Thompson Associates, Michigan.
- Fue profesor en la Universidad del Salvador de “Dirección General”; y de la materia “Comportamiento del Consumidor” de la Universidad del Museo Social Argentino.
- En la Universidad de Buenos Aires dictó seminarios en la Maestría en Explotación de Datos y Descubrimiento del Conocimiento de la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales.
- Actualmente es director y socio de Marketing & Estadística.

CONDICIONES DE APROBACIÓN

Se deberá participar **activamente** de cada una de las clases sincrónicas (por zoom), a través del uso del **micrófono y la webcam**. Se realizará un control de la asistencia, que es la condición mínima de participación.

Además, es de **carácter obligatorio** completar **todas** las actividades (ejercicios, trabajos prácticos, evaluaciones) publicadas en el campus virtual.

Para obtener el **Certificado de Aprobación de la Capacitación**, el participante deberá cumplimentar:

- Participación en los foros y en las actividades propuestas en el Campus Virtual
- Calificación mínima de 7 puntos en la evaluación o ejercitación final del curso
- Asistencia del 75% verificada por la conexión en tiempo y forma.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Entendemos que el profesional que participa de nuestros cursos, en general, se encuentra trabajando, tiene responsabilidades laborales, personales y familiares, y, por tanto, su tiempo es escaso.

Nuestro compromiso con la capacitación de profesionales es generar experiencias de aprendizaje significativas buscando diseñar instancias de formación que resulten atractivas, eficientes y adecuadas para quienes desempeñan su profesión en distintos puntos de la cadena de valor de la construcción.

FORMAS DE PAGO

- Si se inscribe a través de una empresa (socio o no)
Podrá pagar, contra factura, a través de cheque o transferencia bancaria.
- Si se inscribe de modo independiente o particular (no vinculado a una empresa)
El único modo de pago es a través de Mercado Pago, en el mismo momento de la inscripción en la web. La plataforma admite pagar por Pago Fácil, tarjetas de crédito y débito, transferencia en Red Link.